

每天懂点 奇妙问话术·读心术· 心理掌控术

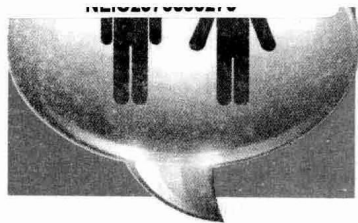
诡异+幽默+妙趣横生の

影响千万人的专家级实用攻心秘诀

“秒杀”秘密 “秒读”人性

王鹏·著





每天懂点奇妙问话术·
读心术·心理掌控术

王 鹏◎著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂点奇妙问话术、读心术、心理掌控术 / 王鹏著. —北京:
新世界出版社, 2010.8
ISBN 978-7-5104-1124-3

I. ①每… II. ①王… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第131435号

每天懂点奇妙问话术、读心术、心理掌控术

作 者: 王 鹏

责任编辑: 杨艳丽 许长荣

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 环球印刷 (北京) 有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 350千字 印张: 21.75

版次: 2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1124-3

定价: 34.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

探寻生活图景，品读奇妙的人心

在这个纷繁复杂、瞬息万变的神奇世界中，我们无时无刻不在与他人进行着沟通和交往。人间最善良的是人心，最险恶的也是人心，最捉摸不定的还是人心。有人把人心比做一泓深潭，里面游动着哪些生物，谁也说不清楚。因此，有些人出于对自我的保护，有些人为了蛊惑他人，人们为了各自不同的目的，将自己的真面目遮起。

人人都有一张假面孔

人的复杂性不仅仅是生理构造上表现出的复杂，还在于心理上表现出的复杂。因此，当你不了解某人时，最好不要轻易被他的表象所左右。因为，这种表象很可能是一种假象。

美国心理学者奥古斯特·伯伊亚曾经做过一个实验，让几个人用表情表现愤怒、恐怖、诱惑、漠不关心、幸福、悲哀，并用录像机录下来，然后，让人们猜哪种表情表现哪种感情。结果，每人平均只有两种判断是正确的。当表现者做出的是愤怒的表情时，看的人却认为是悲哀的表情。

人是一个矛盾的综合体。人们的喜怒哀乐，远非自身所表现出来的那么简单。欢笑不一定代表高兴，流泪不一定代表伤心，鞠躬不一定代表感谢，拍手不一定代表赞赏……所以，我们要认真分析，学会识别人心，掌握一些读懂人心的技巧。

知晓对手心理，方能百战不殆

人与人的千差万别，造就了丰富多彩的世界。由于每个人的先天禀赋和后天经历不同，使得每个人的性情、心理都不一样。有的人精明强干、工于心计，有的人则质朴厚道、大大咧咧；有的人率真明快，有的人则深藏不露……

我们必须了解他人的性情，学会与不同性情的人进行交往。了解了周围人的个性，再针对对方喜恶的不同，施以不同的手段，只有这

样，才能在与对手的博弈中获胜。知彼是必要的，面对怀有不轨意图的人更是如此。只有知晓对手的心理，才能做到百战不殆。

社会生活中的人际关系可以说是一种“长期的测验”，即使你无意测验别人，但是一个人的一举一动，你都会看在眼里，形成你对他的评价。所以，留意别人的一举一动，做到洞悉他人，在人际关系中才会有胜算。

比别人多一点“心机”

俗话说得好：“出门看天色，进门看脸色。”在生活中，我们与人交往时必须用心，否则就会遇到许多想象不到的问题，因为我们并不知道自己什么时候就把别人给得罪了。也就是说，我们无论做什么事，对什么人，必须先察言观色一番，摸清对方的心思后，再付诸行动，这样才能做到万无一失。

所以，察人不可不用心，不能因人外表而错判其人，更不能不知人心就与之随意亲近，我们要做一个有心人。

每天学点心理学知识

中国有句老话叫做“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，它道出了读懂和掌控他人的难度。但在生活中，我们又必须对他人进行观察、了解、判断和评价，形成对他人的看法，以决定我们在与其交往时应采取的行动。

只有深入了解他人，才能够建立良好的人际关系。对他人的了解需要借助一定的知识，即心理学知识。运用好社会交往中的心理学知识，能使我们的社会交往卓有成效。

研究和认识他人的特点，不仅有助于我们更准确地认识他人和采取正确的行动，还能帮助我们树立更佳的形象，在社会交往中取得满意的效果。

本书分别从问话术、读心术、心理掌控术三个方面系统阐述了读懂和掌控他人的生存技巧，用最简洁明了的语言、轻松活泼的案例，揭示隐藏在人心深处的秘密。希望本书能够成为你人生的最佳参谋，为你的成功助一臂之力。

问 话 术

妙语连珠，问话间掌控对方心理

- 问话场景1：问话无处不在 / 2
 - 检察官的心理操控术：对峙不下时，换个角度去提问 / 2
 - 进来吧，你将被神奇地问话催眠 / 4
 - 问话热身，消除冷状态 / 6
 - 问话百科：你了解催眠语吗 / 9
- 问话场景2：瞬间说服对方——由嘴及心的操控术 / 11
 - 巧妙引导：藏在对方需求里的劝说术 / 11
 - 弦外拨音，敲山震虎巧说服 / 13
 - 将错就错，歪理正说 / 14
 - 层层剥笋有术，步步紧逼有方 / 16
 - 问话百科：你了解自己的说服对象吗 / 18
- 问话场景3：求人办事，巧嘴问话洞悉人心 / 20
 - 投桃报李，亲近之人也需“糖衣攻势” / 20
 - 借花献佛，潜伏在“醉翁”心里的游戏 / 22
 - 反复催问，不给对方拖延之机 / 24
 - 激将法里的心理攻防术 / 25
 - 问话百科：求人必备的几种语言妙法 / 28
- 问话场景4：人心距离，问话丈量 / 29
 - 求同存异：认同与被认同里的玄机 / 29
 - 锲而不舍，由浅及深问到底 / 31
 - 做足功课，提前摊牌 / 33

留心关键，反复提问 / 35

问话百科：瞬间掌控陌生人的十二种读心技巧 / 38

●●● 问话场景5：透视男人心的问话密语 / 40

针尖对麦芒，逼出男人承诺里的“含水量” / 40

“毒舌攻势”阻击“老板潜规则” / 42

依心而问：看透男人的“小鸟依人” / 44

本能性问话，丈量男人的成熟度 / 46

问话百科：男人最常说的N种谎言 / 48

●●● 问话场景6：女人不能说的秘密 / 50

以退为进，男人“柔术”智取女人心 / 50

以反问问话代替没有把握的答案 / 52

情感测谎仪：话语漏洞泄露天机 / 54

问话百科：你的女人是否爱撒谎 / 57

●●● 问话场景7：面试中，正在读心 / 59

动机性问题引蛇出洞 / 59

智力比拼：假设提问看透一个人 / 61

问话跷跷板：两难问题里的权衡之计 / 63

穷根究底，追逐细节里的魔鬼 / 65

问话百科：优秀应聘者必备的九大素质 / 68

●●● 问话场景8：商海阅人，呼吸间看透对手 / 70

旁敲侧击挖掘蓝海 / 70

强势出击，“铁嘴”回应有理有据 / 72

设套在先，问话里的博弈术 / 73

“组合拳”打出彼此的共情心理 / 75

问话百科：经商问话五法则 / 78

●●● 问话场景9：坚守还是摊牌——谈判桌上的问话术 / 79

一手软语磨耳，一手硬招袭心 / 79

- 故意贬低，吹毛求疵有玄机 / 81
- 谈判必杀技：将反诘进行到底 / 83
- 少用“但是”转折，多用“所以”顺承 / 85
- 沉默是金，“傻”字诀里的真绝技 / 87
- 问话百科：制胜谈判不可忽视的四大对手 / 89
- 问话场景10：职场问话潜规则 / 91
 - 请求式问话：温和开头好办事 / 91
 - 真假朋友辨别术：相望不如激怒 / 93
 - 后发制人，避实就虚化解“升职门” / 95
 - 声东击西，问出借钱人的真实目的 / 97
 - 晓之以理，动之以情：拒绝里的情感攻势 / 99
 - 问话百科：识别职场十种同事类型 / 102
- 问话场景11：问话行销——潜藏在问话术里的销售密码 / 104
 - 只是询问，绝不强求 / 104
 - 高明的问话参谋，强过武断决策者 / 106
 - 尊重式提问，巧用倾听 / 108
 - 单刀直入：去除细枝末节 / 109
 - 头脑博弈：策略性问题揣测端倪 / 111
 - 问话百科：销售提问的四大诀窍 / 114

读 心 术

练就识人眼力，读懂人性的真相

- 读心操练1：知人知面方知心 / 118
 - 以貌识人，从“头”开始 / 118
 - 不同脸形，不同性格 / 120

- 眉毛的动态呈现心境变化 / 122
- 眼神是人内心世界的镜子 / 123
- 耳朵也有自己的无声语言 / 125
- 嘴巴一张一合，折射心理信息 / 126

●● 读心操练2：一举一动泄露本性 / 129

- 从手部动作观察对手 / 129
- 坐姿折射人的内心世界 / 131
- 站立时体现的心理反应 / 133
- 走路姿态，心灵信息的中转站 / 134

●● 读心操练3：衣着打扮看玄机 / 138

- 穿衣的风格看出一个人的性格 / 138
- 不一样的戒指，配不一样的人 / 140
- 提包蕴涵的个性秘密 / 142
- 饰品，一个人性格的外露 / 144
- 妆容描画她的心 / 145

●● 读心操练4：爱好说出你的“心里话” / 148

- 嗜好会暴露人的内心 / 148
- 旅游方式体现性格差异 / 151
- 阅读是品位的试金石 / 152
- 由不同的球类运动看人 / 154
- 宠物透露出主人的性格 / 155
- 隐藏在汽车喜好中的性格特征 / 156

●● 读心操练5：三餐饮食看透他人心思 / 159

- 吃饭的方式透露真性情 / 159
- 从烹饪习惯捕获对方性格 / 161
- 食品嗜好暴露人的性格 / 163
- 酒的偏好揭示内心 / 164
- 由对水果的爱好判断对方的个性 / 165

●● 读心操练6：小习惯透露出的大秘密 / 168

- 透过细节读懂他人情绪变化 / 168
- 从购物方式感知对方的性格棱角 / 169
- 字如其人，笔迹中的性格信息 / 170
- 通过睡床窥探人的性格 / 172
- 手机放置的位置蕴涵丰富信息 / 174
- 抽烟方式通读人心 / 175

●● 读心操练7：九型人格的社交密码 / 178

- 完美型人格：渴求完美太苛刻 / 180
- 给予型人格：乐于助人没话说 / 182
- 成就型人格：害怕亲密要适度 / 183
- 艺术型人格：追求个性很自我 / 185
- 领导型人格：说话大声好命令 / 187
- 享乐型人格：夸大自我爱吹牛 / 188
- 观察型人格：自我封闭难接近 / 190
- 怀疑型人格：没有根据乱猜疑 / 192
- 调停型人格：不懂拒绝难说“不” / 194

●● 读心操练8：十二星座性格揭秘 / 197

- 十二星座的性格分析 / 199
- 揭秘十二星座的翻脸方式 / 200
- 看透十二星座变心时的细节 / 202
- 识破十二星座男生的搭讪招数 / 204

●● 读心操练9：读懂血型，见证人心 / 208

- 人格表现上判断对方属于何种血型 / 209
- 血型女生厌恶哪类男生 / 211
- 如何根据血型追女孩 / 213
- 四种血型者的交友之道 / 216

生活中最常见的血型人格 / 218

四大血型男人的独特魅力 / 220

●● 读心操练10：瞬间读懂色彩男女 / 224

红色女人：热烈绽放的花朵 / 224

红色男人：世界是我的游乐场 / 226

黄色女人：不需要冠冕的女王 / 227

黄色男人：把自己变成传奇 / 229

蓝色女人：爱情是一帘幽梦 / 230

蓝色男人：严谨的魅力 / 232

绿色女人：温柔是一种力量 / 233

绿色男人：笑容最舒展的男人 / 235

心理掌控术

懂点心理博弈，获得掌控他人的力量

●● 心理策略1：编织一张人脉的大网 / 240

在人际交往中掌控主动权 / 240

在背后说别人的好话 / 241

别在失意者面前谈论你的得意 / 243

既要谨慎承诺，又要实现诺言 / 244

不要为人情包袱所累 / 245

低调处世，不轻易亮出底牌 / 247

●● 心理策略2：看透伪装背后的真实含义 / 249

说谎者常用的八大方式 / 249

解除对方的心理戒备 / 251

- 心理策略3：“防小人，踩小人”，五步走 / 253
 - 防小人第一步：你不可不知的小人 / 253
 - 防小人第二步：剥开小人的伪装 / 254
 - 防小人第三步：谨慎行事，别让小人对你产生怀疑 / 256
 - 防小人第四步：利用小人的贪念掌控他 / 258
 - 防小人第五步：不露痕迹地清除小人 / 260
- 心理策略4：完美掌控他人的心理博弈 / 262
 - 抓住对方的心理，把话说到点子上 / 262
 - 善用建议，柔中取胜 / 263
 - 反向激将：让别人被动出手 / 264
 - 耐着性子软缠硬磨 / 266
 - 把握分寸送出人情 / 267
- 心理策略5：见“心”识人，拥有真正朋友 / 270
 - 你必须远离的五种“朋友” / 270
 - 突然的热情意味着什么 / 272
 - 不要苛求朋友的感恩 / 273
 - 果断拒绝朋友不合理的要求 / 275
- 心理策略6：融洽同事，营造左右逢源的关系 / 277
 - 读懂不同类型的同事 / 277
 - 与同事友好相处的五个高招 / 279
 - 同事与你争功怎么办 / 281
 - 区分对待城府深的同事 / 283
 - “关键”同事起到关键作用 / 284
- 心理策略7：洞察上司，打开晋升的大门 / 286
 - 读懂上司的身体语言 / 286
 - 觉察上司的心中取向 / 287
 - 面对各类领导游刃有余 / 288
 - 不要与你的上司走得太近 / 290

千万别陷入领导间的矛盾 / 291

小心越位犯规的“雷池” / 293

●● 心理策略8：慧眼识人，用人先看人 / 295

因势利导，四种难相处的下属 / 295

批评下属就要“看人下菜碟” / 296

善用能力比自己强的下属 / 298

与下属保持情感交流 / 300

这样树立你的威信 / 302

信任是对下属最有力的支持 / 304

●● 心理策略9：应酬中的心理学 / 306

好理由是完美宴请的幕后推手 / 306

挑选最合适的宴请地点 / 308

怎样安排客人的座次 / 309

点菜是一项“硬功夫” / 311

酒桌上如何说话 / 312

宴会结尾的应酬不可忽略 / 314

●● 心理策略10：一把钥匙开一把锁，掌控不同地区的商人 / 316

喜欢求神问卜的广东人 / 316

上海人：精明、稳中求赢 / 317

喜欢讲人情味的北京人 / 318

灵活处世的浙江“老油条” / 320

●● 心理策略11：做爱情的主角 / 322

男女恋爱心理的差异 / 322

传达爱的使者：玫瑰、数字、巧克力 / 324

不同的接吻方式，不同的爱 / 330

男女交往中千万别犯这样的错误 / 333

问 话 术

妙语连珠，问话间掌控对方心理

一个人，纵然将自己掩藏得再深，包裹得再严密，思维和言语的缝隙间也会露出不易察觉的漏洞。而要想在瞬间读懂别人，就要在第一时间掌控别人的思维，通过自己的问题引导整个谈话。凭借不断变化的问话方式、语气、内容，观察对方外在的表现和内心的变化，在对比和反差中读懂他人。

问话场景1：问话无处不在

检察官的心理操控术： 对峙不下时，换个角度去提问

迷你场景屋

面对狡辩的嫌疑人时，怎样让他们说出心里的真实想法。

问话故事会

法庭上正在审理一桩杀人案，犯罪嫌疑人因为女友的父母不同意他们交往，狠心地将女友一家三口人杀害。

检察官：王某，把你的犯罪经过说一下。

王某：该说的我都说了，是我女朋友的父母先动手伤我，我是迫于无奈才失手杀了他们的。

检察官：迫于无奈？好，既然这样，我问问题，你来答。案发现场是在你和你女朋友租住的房子是不是？

王某：是。

检察官：出事之前你女朋友的父母经常到那个出租屋去看你们是不是？

王某：不是，他们从没去过，我也不想让他们去。

检察官：不想让他们去？为什么？

听到检察官的这句话，王某说话突然结巴起来，但他又迅速恢复了镇定。

王某：因为……因为他们的身体不好，我们住的地方也比较偏僻，不好找。

检察官：他们去你那里的那天，是拿着刀或者其他的凶器去的，是不是？

王某：当然不是。

检察官：他们进入房间后是直奔厨房去的是不是？

王某：不是，是直奔客厅去的。

检察官：那么也就是说你女朋友的父母第一次到你们租住的房子，进门后直奔客厅，而且比你更熟悉厨房的位置，清楚地知道厨房中所有物品的摆放位置，是不是？

说到这里，王某的脸上已经渗出了冷汗。凶杀现场就发生在王某租住房屋的厨房里，凶器是菜板上的菜刀。之前，王某一直被法官的问话问得不知所以然，没想到对方是想问厨房的事情。

王某：法官，我认罪，我熟悉厨房的路，我知道菜刀放在哪里，是我先动的手，我后悔啊……



面对犯罪嫌疑人，想知道他们真实的作案动机并不是易事。一开始，王某歪曲事实，说是对方先动手，自己是被迫反击的。如果检察官直来直去地问“你为什么撒谎，为什么不说实话”，王某还是会隐藏下去的。这样的质疑对他没有任何作用，于是检察官假设了一些问话和场景，使他最终说了真话。

检察官从女友父母是不是经常去他所住的出租屋，到双方谁更熟悉厨房的位置以及里面的摆设，都问了个周详。王某之前已经说了，女友父母从没去过自己的出租屋，既然从没去过，对里面的情况肯定非常不熟悉。这种回应，一定程度上证明了在双方发生冲突的时候，王某比对方具备更有利的行凶条件。所以，当检察官最后提到女方父母即使是第一次去也能熟练地找到厨房时，王某已经吓出了汗，他装不下去了。

检察官一直没有问王某为什么说对方先动手，但换一种方式来问，让王某自己说出了他比对方更熟悉厨房的位置，知道刀放在哪里。问出了这些，案子不就一清二楚了吗？

进来吧，你将被神奇的问话催眠

迷你场景屋

催眠室或有催眠师的地方。

问话故事会

圣诞节前夕，一个风和日丽的日子。里昂商场门前车水马龙，人来人往。这时，一位40出头的女子提着购物篮，急匆匆地步上台阶，准备进入商场购物。突然，一声枪响，场面一片混乱，伴随着一片惊慌的呼叫，人们四处奔逃。当中年女子从惊恐中回过神来，发现面前有一位妙龄女郎躺在血泊中。

警察闻讯立即赶到现场，但是凶手已逃之夭夭。

作为现场的目击证人，她必须到警察局作证，但是她怎么也想不起事情的来龙去脉。她当时只想着赶紧进入商场买东西，突然一声枪响，只见人们惊恐万分地四散奔跑，究竟是谁开的枪，她根本无从回忆。

在这种情况下，警察局请来一位催眠师，对这位女子进行催眠，使她回忆起当时案发的情景。

这位女子坐在催眠椅上，接受催眠师的催眠。

催眠师对她进行暗示诱导：

“你从汽车里出来，是想去买东西吗？”

“是的，我要给孩子买圣诞礼物。”她不假思索地回答。